

## 6.4. Contrat de vente avec un acompte : pouvez-vous suspendre vos obligations si l'acheteur ne le paie pas ?

*C'est actuel : votre département de production produit une grande livraison de produits pour un client. Celui-ci s'est engagé à payer un acompte, mais il ne tient pas sa promesse ! Que faire ?*  
(Par Solange Tastenoie – juriste)

Vous vous rendez compte qu'un paiement sera difficile et de ce fait vous vous demandez, si vous pouvez retarder votre livraison aussi longtemps que ce client ne paye pas ? Ou, êtes-vous en infraction si vous faites cela ?

### **Le «contrat de vente»**

Dans ce cas, nous devons d'abord nous assurer qu'il s'agit d'un «contrat de vente». Un «achat» est un accord par lequel le vendeur s'engage à transférer la propriété d'un bien (ici les produits commandés par le client) à l'acheteur. Ce dernier s'engage à payer un certain prix pour ces produits commandés. Pour pouvoir parler d'un «contrat de vente», deux conditions doivent être accomplies. Premièrement il doit y avoir un transfert de la propriété des biens vendus (les produits commandés par votre client) et un prix doit être payé. Ceci sont deux éléments essentiels qui doivent être absolument accomplis pour qu'on puisse parler d'un «contrat de vente».

### **Le transfert de la propriété des produits**

Le transfert de propriété des produits commandés ne peut pas être seulement considéré comme une obligation du vendeur, mais c'est aussi un élément absolu de la vente elle-même. Ce transfert de propriété ne doit pas être nécessairement accompagné par la livraison. C'est uniquement par le consentement des parties contractantes que le transfert de propriété est établi. Concrètement, cela signifie qu'il ne faut pas que les produits sont effectivement livrés, ni que le prix doit être payé pour que le transfert de propriété ait lieu. Le transfert de propriété peut être fait dès qu'il y a un accord entre les parties concernant le prix et les produits vendus.

### **L'acompte n'est pas payé!**

La loi n'impose aucune obligation de payer un acompte. Un acheteur ne peut donc pas être obligé de payer un acompte, mais en pratique, un vendeur demande souvent un acompte. Si aucun acompte n'est versé par l'acheteur, le vendeur n'acceptera simplement pas la commande Il appartient alors de trouver un compromis avec le vendeur.

Si les parties conviennent qu'un acompte doit être payé et l'acheteur ne le paie pas, le vendeur (vous) peut se demander s'il ne peut pas retarder ses propres obligations (c'est-à-dire la livraison des produits commandés) jusqu'au moment que l'autre partie a payé l'acompte. Et évidemment, en tant que vendeur, vous ne souhaitez pas procéder directement à annuler le contrat ! Mais d'autre part, vous ne voulez pas non plus commettre une faute vous-mêmes si vous suspendez vos obligations!

### **Un juge se prononce...**

Récemment, un juge s'est prononcé sur la question de savoir si un vendeur commet une faute s'il reporte ses obligations jusqu'à ce que l'acheteur ait rempli les siens. Le juge a statué que ceci n'est pas fautif dans des telles circonstances. Dans le cas échéant, l'acheteur ne tenait pas compte de ses obligations envers le vendeur. Par conséquent, le juge décidait qu'il n'était certainement pas anormal que le vendeur ne respectait pas ses obligations non plus !

### **Mettez votre client au courant de vos intentions!**

Concrètement, cela signifie que si vous remarquez que votre acompte n'est pas payé par votre client (l'acheteur), vous pouvez reporter la livraison des produits vendus. Mais, remarquons ici, que dans de telles circonstances il vaut mieux de mettre votre client au courant de vos intentions. De cette façon, il sait pourquoi vous ne livrez pas vos produits. Vous faites cela le mieux par une lettre recommandée afin que plus tard il n'y aura pas de discussion. Si vous envoyez la lettre par simple courrier, l'acheteur peut toujours dire qu'il n'a jamais reçu cette lettre !

Et aussi: donnez assez d'informations dans cette lettre. Par exemple: ce qu'il (l'acheteur) doit faire exactement pour que vous pouvez exercer vos propres obligations ; combien de temps vous lui donnez pour résoudre ce problème ; quand vous allez faire la livraison, etc...

Essayez au moins d'obtenir un accord avec votre client et mettez cet accord immédiatement sur papier pour éviter des conflits !

MAINTENANCE MAGAZINE NOVEMBRE 2015